1954 1960 2006

Güvenilir ve Teknik Bir Firma Olmak

Üzeyir Garih, İshak Alaton'la birlikte Alarko'yu kurduktan sonra ilk dönemlerini şöyle anlatıyor: *"Serbest çalışmaya ilk adımları atmış ve Alarko'yu kurmuştuk. Kiraladığımız yeri asgari gereçlerle donattık. Yeterli sermayemizin olmayışı bizleri müşteri ve piyasa kredisi yanı sıra fikir üretimi ve mühendislik bilgisi kapitilazasyonuna yönlendiriyordu. Bilinçli ve bilinçsiz olarak teknik problemleri ağır basan müşterilere yöneliyorduk"*.

Bir Matkap Bir Torna İmalathane

Üzeyir Bey'in ifadesiyle *"bilgi en az sermaye kadar önemliydi"* ve bu üstünlüklerini kullanmak istiyorlardı. Ancak tesisat alanına girmişlerdi, bu alanda imalat ve montaj işleri de gerekiyordu. Bunun üzerine arayışa girdiler, 1956 yılında Galata'da Tophane Caddesi'nde bir kilise bodrumunda el aletleri, oksijen kaynağı ve eski torna ile matkaptan başka aleti olmayan bir atölye ile anlaştılar. Üzeyir Bey, yıllar sonra bu girişimlerini *"o günlerde çok seyrek olan, mühendis - deneyimli usta işbirliği ile kurulmuş bir özel sektör imalathanesine sahip olmuştuk"* diye değerlendirecekti.

Bu mütevazi koşullarda oluşan Alarko geleceğin Türkiye'sinin öncü ve güvenilir kuruluşu olma yolunda ilerlemeye başlamıştı. Günün koşullarını değerlendiriyor ve üstünlüklerini kullanmaya çalışıyorlardı.

Üzeyir Bey durumlarını şöyle değerlendiriyordu: *"Piyasada iş kıtlığından çok çözüm getirici, iş becerecek firma yok gibiydi. Bu bakımdan klasik kalorifer işlerinin ötesinde ucuzlatıcı özel metotlarla müşteriye parasal avantajlar sağlarken minimum maliyetle karımızı maksimum hale getirmeye çalışıyorduk"*.

İlk İşler

Bu sırada ilk önemli işlerinden birisini aldılar. Buhardan ve pustan bir metre ötesinin seçilemediği, birbirinden bağımsız iki kumaş boyahanesine uyguladıkları buhar dağıtıcı ısı reküperasyon sistemi bu alanda Alarko'nun tanınmasını sağlamıştı. Mühendislik gerektiren bu iş, yeni işlerin de habercisiydi. Nitekim Heybeliada'daki Deniz Harp Okulu'nun yüzme havuzu tesisleri işini almışlardı. Bu işi de başarıyla tamamladılar.



Üzeyir Garih ve İshak Alaton, Alarko içinde her zaman birbirlerini tamamladılar. Bu da Alarko'nun başarısında kilit bir rol oynadı.

1950'li yılların sonlarında Türkiye'de ekonomik koşullar giderek zorlaşıyor, enflasyonist ortam etkisini gösteriyor, ilk devalüasyon yapılıyor, çok ciddi boyutlarda döviz sıkıntısı yaşanıyordu. Bu durum, ülkenin büyüme potansiyelini düşürüyordu. Dış ticaret açığı giderek artıyordu. İthalat zorlukla yapılıyordu.



Alarko Galata'daki Vefai Han'ın küçük bir odasında doğdu.

Bu koşullarda, özel sektör için yerli üretim önem kazanıyordu. Öte yandan taahhüt ve imalat işlerini mühendislik gereklerine uygun şekilde yapacak kuruluşlar da son derece azdı. Üzeyir Bey o günleri şöyle değerlendiriyordu: *"O yıllarda Türkiye'mizde özellikle klima ve havalandırma konularında nispeten bilgili, temiz iş yapan firmalar, biri Alarko olmak üzere iki-üçü geçmiyordu"*. Bu olumsuz koşullarda Alarko olumsuzlukları kendisi için olumlu koşullara çevirmeyi başardı. Sektörde güvenilir bir firma olarak öne çıkmaya ve büyümeye başladı. ■

Bir "Hobi"den Yeni Bir İş Alanına

Üzeyir Bey'in, 1950'li yılların sonlarında teknik üstünlükleriyle piyasada yer etmelerine ilişkin olarak verdiği bir başka örnek de "toz toplama" tesisleri ile ilgilidir; *"önceleri Arçelik'te çalışmış, o sıralarda Tuzcuoğlu Müessesesi'nde çalışan bir genç bizleri ziyaret ederek önemli bir işleri olduğunu ve patronlarının bizimle görüşmek istediğini söyledi. Tünel'de Hidivyal Palas'ta patronunu ziyaret ettim. Amerika'dan yeni gelmişti. Kartal'da yarı açık bir imalathanede kimyasal bir toz imal ettiklerini, bu tozun ABD'li eşinin hobi olarak yetiştirdiği çiçekleri öldürdüğünü, bunun için bir toz toplayıcı tesise gerek olduğunu belirtti. Döviz sıkışıklığı içinde böyle bir tesisi ithal etmek mümkün değildi. Fabrikada gerekli ölçümleri yaparak verdiğimiz 64.000 TL'lik toz toplama tesisi teklifimizi derhal kabul etti ve bir çek verdi. Çiçek mevsimi dolayısıyla 300 TL/gün erken bitirme primi vaad etti. Kısa bir sürede o günün teknolojisi ile çok başarılı bir tesisi tamamlamış ve altı günlük erken bitirme primi de almıştık. Sonradan reküpere ettiğimiz tahminen 300 kilo tozun kilosunu 3 liraya sattıklarını ve tesisi iki buçuk ayda amorti ettiklerini öğrendim. "Böyle olduğunu bilseydiniz aynı fiyatı verir miydiniz" sorusuna o gün, "Bilmiyoruz biz kürek satıyoruz, küreğin bedelini almamız yetiyor, altın veya toprak küremeniz bizi ilgilendirmiyor" cevabını vermiştik. Hayatımız boyunca bu prensibi güttük. Sonuçta karlı çıktığımızdan eminim"*.

Alarko, bir "hobinin" neden oluğu bu işten gerçekten karlı çıkmıştı, çünkü önünde yeni bir iş alanı açılmıştı. Nitekim uzun yıllar Alarko "toz toplama" işinde ilk akla gelen firma oldu. Her konuda olduğu gibi bu konuda da ilk broşürleri ve teknik dökümanları yayınlayarak bu alanda teknik birikimin ve yeterli standartların olmadığı koşullarda kalitenin oluşmasına katkıda bulundu. ■



Alarko 1950'li yılların sonunda bir teklif üzerine girdiği "toz toplama" işini portföyüne ekledi ve geliştirdi. Döküman ve teknik bilgilerin sağlanamadığı koşullarda deneyimleri dökümante etmeye önem veren Alarko bir çok alanda olduğu gibi bu özel alanda da ilk dökümanları hazırladı. 1971 yılında yayımlanan, 4 sayfalık "Endüstri Tesisleri İçin Toz Toplama Siklonları" teknik broşüründe sistemin teknik özellikleri, ana parçaları ve işlevleri açıklanıyor, model ve boyut bilgileri veriliyordu. En önemli bilgi seçim abakları ve seçim örnekleriydi. Bu veriler bu konuda bir cihaz seçimi yapılacağı zaman çoğu mühendis için tek veriyi oluşturuyordu.